

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Райхерт Татьяна Николаевна
Должность: Директор
Дата подписания: 13.09.2022 11:15:54
Уникальный программный ключ:
c914df807d771447164c08ee17f8e2f93dde816b

Министерство просвещения Российской Федерации
Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал)
Федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Социально-гуманитарный факультет
Кафедра социальной работы, управления и права

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.06.ДВ.01.02 БИЗНЕС КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ**

Уровень высшего образования	Бакалавриат
Направление подготовки	44.03.02 Психолого-педагогическое образование
Профили	«Психологическое консультирование и медиация в социальной сфере»
Форма обучения	Очная

Рабочая программа дисциплины «Бизнес консультирование». Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный профессионально-педагогический университет», Нижний Тагил, 2022. 11 с.

Настоящая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 44.03.02 Психолого-педагогическое образование (№ 122 от 22.02.2018)

Автор: канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры УСР _____ Т.Ю. Основина

Одобрена на заседании кафедры УСР 13 мая 2022 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой УСР _____ О.В. Калашникова

Рекомендована к печати методической комиссией СГФ 13 мая 2022 г., протокол № 9.

Председатель методической комиссии СГФ _____ Н.А. Тарасова

© Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2022.
© Т. Ю. Основина, 2022.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы.....	6
4.2. Учебно-тематический план	6
4.3. Содержание дисциплины	6
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	7
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ.....	8
6.1. Организация самостоятельной работы студентов.....	8
6.2. Организация текущего контроля и промежуточной аттестации	9
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	10
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины — является формирование у обучающихся теоретических знаний и приобретение практических навыков консультирования по основам предпринимательской деятельности, которые необходимы для практической реализации бизнес процессов в современной экономике.

Задачи дисциплины:

- ознакомиться с понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины «Бизнес консультирование», применяемым в предпринимательской деятельности;
- изучить теоретические и методические основы ведения бизнес консультирования, для выбора рациональных вариантов управленческих решений, обеспечивающих их высокую эффективность;
- выработать навыки поиска предпринимателем оптимальных управленческих решений в бизнесе;
- изучить передовые методы организации бизнес консультирования, обеспечивающие повышение его качества.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Бизнес консультирование» относится к дисциплинам обязательной части программы подготовки бакалавров по направлению 44.03.02 Психолого-педагогическое образование.

Содержание программы обусловлено вводным и, одновременно, базовым характером дисциплины в процессе формирования коммуникативной компетентности будущего специалиста в сфере педагогики и психологии.

«Бизнес консультирование» имеет связь с целым рядом дисциплин модуля технологии психологического консультирования, в рамках которого осуществляется становление ряда общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Непосредственно «Бизнес консультирование» связаны с такими дисциплинами, как «Основы профессионального общения в медиации», «Основы теории переговоров». При реализации содержания психолого-педагогических дисциплин необходимо рассмотрение применения норм общения, регламентирующих организацию консультационного процесса; решение бизнес задач в соответствии с нормами бизнес этики и требованиями к консалтингу; изучение форм и методов бизнес консалтинга.

Организация практики должна предусматривать совокупность заданий, направленных на ознакомление с локальными бизнес проектами организации, порядком обеспечения процесса бизнес консультирования, решением практических бизнес задач.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Разработка основных и дополнительных образовательных программ	ОПК-2. Способен участвовать в разработке основных и дополнительных образовательных	ИОПК 2.1. Знает принципы разработки основных и дополнительных образовательных программ на основании требований ФГОС и других нормативных документов

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
	программ, разрабатывать отдельные их компоненты (в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий)	ИОПК 2.2. Умеет анализировать образовательные потребности обучающихся и определять общее содержание и структуру образовательных программ и их компонентов для удовлетворения выявленных потребностей
		ИОПК 2.3. Владеет способами разработки основных и дополнительных образовательных программ с использованием информационно-коммуникационных технологий
Совместная и индивидуальная учебная и воспитательная деятельность обучающихся	ПК-9. Способен организовать коррекционно-развивающую совместную и индивидуальную деятельность детей и обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития, в том числе с разными типами нарушенного развития в соответствии с их возрастными, сенсорными и интеллектуальными особенностями	ИПК 9.1. Знает закономерности, принципы и уровни организации коррекционно-развивающей совместной и индивидуальной деятельности детей и обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития, в том числе с разными типами нарушенного развития в соответствии с их возрастными, сенсорными и интеллектуальными особенностями
		ИПК 9.2. Умеет осуществлять отбор учебного содержания для реализации коррекционно-развивающей совместной и индивидуальной деятельности детей и обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития, в том числе с разными типами нарушенного развития в соответствии с их возрастными, сенсорными и интеллектуальными особенностями
		ИПК 9.3. Владеет предметным содержанием; умениями отбора вариативного содержания коррекционно-развивающей совместной и индивидуальной деятельности детей и обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития, в том числе с разными типами нарушенного развития в соответствии с их возрастными, сенсорными и интеллектуальными особенностями

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы

Вид работы	Кол-во часов
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	72
Контактная работа, в том числе:	30
Лекции	10
Практические занятия	20
Самостоятельная работа	42
Подготовка к экзамену, сдача экзамена	-
Подготовка к зачету, сдача зачета	-

4.2. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего часов	Контактная работа		Сам. работа	Формы текущего контроля успеваемости
		Лекции	Практ. занятия		
Тема 1. Предпосылки к применению бизнес консультирования.	10	2	2	10	Обсуждение вопросов ПЗ
Тема 2. Основы консультирования. Организация консультант-клиентского сотрудничества..	14	2	4	8	выполнение тренировочных заданий
Тема 3. Проекты консультирования. Виды проектов консультирования	20	2	6	8	выполнение проекта
Тема 4 Техники и методы бизнес консультирования. Бизнес план.	18	2	6	6	выполнение тренировочных заданий
Тема 5. Практика создания консультационных организаций. Консультант и бизнесконсалтинговая фирма	10	2	2	10	выполнение тренировочных заданий,
Подготовка и сдача зачета	-	0	0	-	зачет
Всего по дисциплине	72	10	20	42	

4.3. Содержание дисциплины

Тема 1. Предпосылки к применению бизнес консультирования.

Причины применения консультирования на предприятии. Основные области, в которых на современном российском рынке применяется консультирование. Типы и виды получаемого эффекта.

Тема 2. Основы консультирования. Организация консультант-клиентского сотрудничества.

Кадровое консультирование. Обучающее консультирование. Психологическое тестирование. Маркетинговое консультирование. Разработка стратегий предприятия. Оптимизация организационной структуры предприятия. Ревизия маркетинга (или разработка маркетинговых стратегий). Экспертиза бизнес-проектов и бизнес-планов. Разработка рекламных кампаний. Условия формирования отношений сотрудничества с клиентами. Поведенческие роли консультанта. Позиция клиентов в консультативном процессе. Информационные и мотивационные задачи в консалтинге. Взаимосвязь консультирования и инноваций в организациях.

Тема 3. Проекты консультирования. Виды проектов консультирования

Структура и стадии осуществления консалтингового проекта.

Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.

Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.

Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.

Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

Тема 4 Техники и методы бизнес консультирования. Бизнес план.

Комплекс «цели – стратегии». Факторы, влияющие на комплекс «цели-стратегии»: рыночные условия, потенциал предприятия, макросреда. Типология управленческого консультирования. Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Подход к оптимизации. Этапы оптимизации организационной структуры предприятия. Предмет оптимизации: сбыт, производство, закупка, вспомогательные службы, финансово-экономическая служба, кадры, маркетинг, система управления.

Тема 5. Практика создания консультационных организаций. Консультант и бизнесконсалтинговая фирма

Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных структур консультационных организаций. Экономическая основа бизнеса консалтинговых фирм. Клиент и консалтинговая фирма. Содержание завершающего консультационного отчета. Консультант и консалтинговая фирма. Правовые формы консалтингового бизнеса. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Обучение по дисциплине «Бизнес консультирование» целесообразно построить с

использованием практико-ориентированного подхода, в рамках которого образовательный процесс строится с учетом специфики будущей профессиональной деятельности студентов. Содержание лекций предусматривает изучение теоретических вопросов, связанных с освоением понятийного аппарата бизнес консультирования, рассмотрением основ коучинга в бизнес процессах. На практических занятиях осуществляется анализ теоретических положений и бизнес процесса, освоение навыков их применения для решения конкретных профессиональных и социальных ситуаций.

Лекционные занятия должны стимулировать познавательную активность студентов, поэтому преподавателю необходимо обращаться к примерам, взятым из практики, включать проблемные вопросы, применять визуальные средства обучения.

На практических занятиях необходимо применять интерактивные методы обучения: разбор конкретных бизнес ситуаций, учебные дискуссии, деловые игры, тренинги. При организации образовательной деятельности следует использовать как индивидуальные, так групповые формы работы.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

6.1. Организация самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов включает изучение вопросов, вынесенных за рамки аудиторных занятий, расширение и углубление знаний по темам, рассмотренным на лекционных занятиях. При подготовке к практическим занятиям студенты изучают учебные тексты и нормативные документы, выполняют тренировочные задания, решают задачи, разрабатывают проекты, готовят доклады, подбирают примеры медиативной практики. Письменные работы преподавателем проверяются выборочно, устные выступления оцениваются в ходе практического занятия.

Тематика практических занятий

Практическое занятие по теме 1. Предпосылки к применению бизнес консультирования (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение понятий «консультант», «консультирование»
2. Охарактеризуйте комплекс задач бизнес консультирования.
2. Опишите предпосылки бизнес консультирования.

Практическое занятие по теме 2. Основы консультирования. Организация консультант-клиентского сотрудничества (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение следующим видам консультирования: управленческое, кадровое, обучающее, психологическое, маркетинговое.
2. Опишите специальные виды консультирования

Практическое занятие по теме 3. Проекты консультирования. Виды проектов консультирования (6 часов)

Вопросы для обсуждения:

1. Уникальность проектов, выполняемых консультантами.
2. Основные проекты консультирования и их характеристика.

Практическое занятие по теме 4 Техники и методы бизнес консультирования. Бизнес план (6 часов)

Вопросы для обсуждения:

1. Этапы поиска рыночных возможностей.
2. Этапы прогнозирования.
3. Программа оптимизации

Практическое занятие по теме 5. Практика создания консультационных организаций. Консультант и бизнесконсалтинговая фирма (2 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое стратегия предприятия?
2. Опишите комплекс «цели-стратегии» предприятия.

6.2. Организация текущего контроля и промежуточной аттестации

Текущий контроль качества усвоения учебного материала ведется в ходе практических занятий в форме опросов (устных и письменных), тестирования, собеседования, контроля и оценки выполненных практических заданий. В процессе ведения дисциплины со студентами очной формы обучения может быть использована накопительная балльно-рейтинговая система оценки учебных достижений обучающихся.

Промежуточная аттестация по данной дисциплине проводится в форме зачета. На зачете студент должен дать устный ответ на два вопроса, изложенные в билете.

Примерные вопросы к зачету

1. Консультирование для специальных разовых мероприятий.
2. Консультирование при решении сложных и значимых проблем.
3. Консультирование для специальных мероприятий, носящих постояннопериодический характер.
4. Консультирование для обучения персонала в процессе работы.
5. Консультирование на разовой основе.
6. Управленческое консультирование.
7. Кадровое консультирование.
8. Обучающее консультирование.
9. Психологическое тестирование.
10. Маркетинговое консультирование.
11. Разработка стратегий предприятия.
12. Оптимизация организационной структуры предприятия.
13. Экспертиза бизнес-проектов и бизнес-планов.
14. Комплекс «цели – стратегии».
15. Процесс разработки стратегий.
16. Этапы поиска рыночных возможностей.
17. Этапы прогнозирования.
18. Детальная проработка стратегий.
19. Программа оптимизации и отчет консультанта.
20. Бизнес-проект.
21. Результаты работы консультанта.
22. Задачи, решаемые с помощью консультирования.
23. Предпосылки к применению консультирования.
24. Характеристика отдельных подразделений консалтинговой фирмы.
25. Подбор, обучение и оплата труда консультационной организации.
26. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности.
27. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг.
28. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги.
29. Классификация консалтинговых организаций и услуг.
30. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература:

1. Калянов, Г. Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе : учебник / Г. Н. Калянов. — 2-е изд. дополн. — Москва : Горячая линия-Телеком, 2016. — 210 с. — ISBN 978-5-9912-0174-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/94627> (дата обращения: 25.01.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей..

2. Лимберов, Н. В. Управленческое консультирование : учебное пособие / Н. В. Лимберов. — Чита : ЗабГУ, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-9293-2688-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173698> (дата обращения: 25.01.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Управление человеческими ресурсами и деловой карьерой персонала современной организации : учебное пособие / составители К. Е. Гришин [и др.]. — Уфа : БашГУ, 2020. — 372 с. — ISBN 978-5-7477-5203-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/179933> (дата обращения: 25.01.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Устинова, Ю. В. Основы консалтинга : учебное пособие / Ю. В. Устинова, Е. И. Першина. — Кемерово : КемГУ, 2020. — 58 с. — ISBN 978-5-8353-2686-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/162601> (дата обращения: 25.01.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Ярковская, Т. В. Основы управленческого консультирования : учебное пособие / Т. В. Ярковская. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 80 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/175950> (дата обращения: 25.01.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Дополнительная литература:

1. Кашин, В. К. Международный консалтинг: учебное пособие / В. К. Кашин. — Москва : Евразийский открытый институт, 2009. — 82 с. — ISBN 978-5-374- 00268-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10777.html>

2. Кован, С.Е. Антикризисный консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.Е. Кован. - Москва : Финансовый университет, 2013. - 136 с. - ISBN 978-5-7942-1002-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505002>

3. Попова, С. А. Экономический консалтинг: учебное пособие / С. А. Попова, Т. В. Сичкарь. — Москва : Институт мировых цивилизаций, 2018. — 150 с. — ISBN 978-5-6042041-1-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88529.html>

4. Учебно-методическое пособие по дисциплине Экономика инфокоммуникаций и отраслевые рынки / составители Е. Е. Володина. — Москва : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 31 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/61578.html>

5. Чуланова, О. Л. Консалтинг персонала: учебник / О.Л. Чуланова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 196 с. — (Высшее образование: Магистратура). <https://znanium.com/catalog/product/1015857>

Сетевые ресурсы:

1. «ГАРАНТ. РУ»: информационно-правовой портал [сайт]. — URL: <http://www.garant.ru/>

2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. — URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Российское образование: федеральный портал [сайт]. — URL: <https://www.edu.ru/>

Программное обеспечение общего и профессионального назначения:
LibreOffice, LibreOffice Base, LibreOffice Impress, Kaspersky Endpoint Security – 300, Adobe Reader.

Информационные системы и платформы:

1. Среда электронного обучения «Русский Moodle» (<https://do.ntspi.ru/>).
2. Интернет-платформа онлайн-курсов со свободным кодом «Open edX» (<https://www.edx.org/>).
3. Интернет-платформа онлайн-курсов «Открытое образование» (<https://openedu.ru/>).
4. Электронная информационно-образовательная среда РГППУ (<https://eios.rsvpu.ru/>).
5. Платформа для организации и проведения вебинаров «Zoom».

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа.
2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского (практического) типа, проведения групповых и индивидуальных консультаций, проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.
3. Помещения для самостоятельной работы, оснащенные персональными компьютерами с доступом в интернет, доступом в электронную информационно-образовательную среду, программное обеспечение общего и профессионального назначения.